



Du hast uns gerade noch gefehlt!

Als Partner mehrerer tausend Kunden bieten wir deutschlandweit niedergelassenen Ärzten, Zahnärzten, Chefärzten und Kliniken innovative Bank- und Abrechnungsdienstleistungen – und dies dank konsequenter Marktausrichtung und klarer Managementstrategie seit über 20 Jahren sehr erfolgreich. Aufgrund einer deutschlandweit einzigartigen Dienstleistung zählen wir zu den führenden Anbietern auf diesem Markt und setzen in unserer Branche sowohl im Hinblick auf die Technik wie auch auf die Kundenorientierung Maßstäbe.

Diese hervorragende Position möchten wir aufgrund unseres Wachstums weiter ausbauen und suchen daher zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit eine/n qualifizierte/n

Geschäftskundenberater (m/w/d) für Heilberufe für den Großraum Nordrhein-Westfalen (NRW)

Ihre Aufgaben:

In Ihrer Verantwortung liegt die Neukundenakquise sowie die ganzheitliche Beratung selbständiger akademischer Heilberufler (Außendienst). Ihre Interessententermine terminieren und organisieren Sie sowohl selbständig als auch mit der Unterstützung unseres Vertriebsinnendienstes. Im Rahmen unserer liquiditätsorientierten Beratung erarbeiten Sie individuelle Kundenlösungen in den Bedarfsweldern Existenzgründung, Liquidität und Finanzierung und tätigen Vertragsabschlüsse mit Inhabern und Entscheidern auf Augenhöhe. Als Repräsentant vor Ort vertreten Sie die mediserv Bank auf Veranstaltungen sowie in unseren bestehenden Netzwerken, erweitern diese aktiv und bringen Ihre persönlichen Kontakte hierzu mit ein.

Ihr Profil:

- Mehrjährige erfolgreiche Tätigkeit als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst und/oder in der Kundenberatung, idealerweise im Bereich Heilberufe im Vertrieb einer Bank bzw. eines Finanzdienstleisters
- Vorzugsweise eine abgeschlossene Ausbildung zum/r Bankkaufmann/-frau oder eine vergleichbare Qualifikation mit entsprechender Berufserfahrung
- Überzeugendes Akquisitions- und Verhandlungsgeschick sowie Abschlussstärke
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeit sowie ein hohes Maß an Vertriebs- und Erfolgsorientierung
- Flexibilität und Reisebereitschaft mit zeitweisen Übernachtungen
- Souveränes, professionelles und verbindliches Auftreten in allen Hierarchieebenen
- Unternehmerisches Denken sowie eine eigenständige und zielorientierte Arbeitsweise
- Ihr Home-Office sollte innerhalb des Vertriebsgebiets liegen.
- Gute Kenntnisse der gängigen MS-Office-Programme
- Führerschein Klasse B



Du hast uns gerade noch gefehlt!

Wir bieten Ihnen:

- Eine feste Anstellung mit hoher Eigenverantwortung in einem erfolgreichen und stetig wachsenden Unternehmen
- Innovative Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen
- Eine umfassende und praxisbezogene Einarbeitung sowie kontinuierliche Unterstützung durch unseren Vertriebsinnendienst
- Eine offene, konstruktive Gesprächskultur mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Regelmäßige Firmen- und Teamevents sowie ein attraktives Gehalt mit erfolgsorientierten Komponenten
- Einen Dienst-Pkw, der auch privat genutzt werden kann

Wenn Sie Erfolgsgeschichte in einem absoluten Wachstumsmarkt schreiben möchten, freuen wir uns, Sie kennenzulernen. Absolute Diskretion im Umgang mit Ihrer Bewerbung ist für uns selbstverständlich. Bitte senden Sie Ihre vollständigen und aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und möglichem Eintrittstermin per E-Mail an:

mediserv Bank GmbH, Personalabteilung, Am Halberg 6, 66121 Saarbrücken,
www.mediserv.de, Tel. 06 81 / 40 00 75, E-Mail: karriere@mediserv.de